



INSTITUTO POLITÉCNICO
DO PORTO



INSTITUTO
SUPERIOR
DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO
DO PORTO

Mestrado em Contabilidade e Finanças

**A Manipulação de Resultados em Portugal
através do *Goodwill***

por

Elvis Noël de Castro

**Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em
Contabilidade e Finanças**

Orientador: Doutor José Manuel da Veiga Pereira

Porto, 2012

A Manipulação de Resultados em Portugal através do *Goodwill*

por

Elvis Noël de Castro

Orientador: Doutor José Manuel da Veiga Pereira

RESUMO

O *goodwill* é provavelmente o activo intangível mais complexo e problemático da contabilidade. Deve-se, este facto, à sua grande subjectividade tanto ao nível do seu reconhecimento como, principalmente, ao nível da sua mensuração subsequente. A elaboração desta dissertação pretende contribuir para uma boa percepção do *goodwill* enquanto activo e da sua forma de contabilização, evidenciar a sua problemática e finalmente demonstrar se, em Portugal, as imparidades do *goodwill* estão a ser utilizadas como método para manipular os resultados. Para o efeito, seleccionamos criteriosamente um conjunto de empresas portuguesas através da base de dados SABI. Recolhemos a informação contabilística do *goodwill*, das suas imparidades e outros itens que lhes estão relacionados para os anos de 2008 e 2009 de modo a criar as diversas variáveis. Utilizámos o modelo de regressão logística, enquadrada nos modelos de probabilidade condicionada em dados seccionais, para aferirmos o contributo de um conjunto de variáveis sobre as imparidades do *goodwill* e avaliar a significância estatística dos seus coeficientes estimados, demonstrando a existência da prática de manipulação de resultados em Portugal.

Palavras-chave: *Goodwill*; Imparidade de activos; Manipulação de resultados; Perdas por imparidade.

ABSTRACT

Goodwill is probably accounting's most complex and problematic intangible asset. This is due to its high level of subjectivity in terms of recognition as well as, primarily, in terms of its subsequent measurement. The elaboration of this Thesis aims to contribute to a good understanding of the goodwill as an asset and its method of accounting, to show its problematic, and finally to demonstrate if, in Portugal, the impairments of goodwill are being used as a method to manipulate the results. For this purpose, we carefully selected a set of Portuguese companies through SABI database. We collected accounting information of goodwill, of their impairments and other items related to them from the years 2008 and 2009 in order to create the different variables. We used the logistic regression model in cross-sectional data to determine the contribution of a set of variables on the impairment of goodwill and evaluate the statistical significance of their estimated coefficient, proving the existence of the practice of earnings management in Portugal.

Key words: *Goodwill*; Assets Impairment; Earnings Management; Impairment losses.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família e amigos, que apesar de não me poderem ter ajudado directamente nesta investigação, sempre me apoiaram de forma incondicional, facultando-me as condições necessárias para a elaboração deste trabalho.

Mas, dirijo os meus maiores agradecimentos à minha amiga e namorada Elsa Magalhães, e aos meus amigos Michel Alves, Domingos Gonçalves e Fábio Ferreira. Pessoas sem as quais este trabalho nunca teria sido concluído, para além de terem contribuído no incremento da qualidade e correcção desta dissertação.

A todos estes dedico este trabalho.

LISTA DE ABREVIATURAS

CAE	-	Classificação Portuguesa das Actividades Económicas
CMVM-		Comissão do Mercado de Valores Mobiliários
CNC	-	Comissão de Normalização Contabilística
DC	-	Directriz Contabilística
EUA	-	Estados Unidos da América
IAS	-	International Accounting Standards
IASB	-	International Accounting Standards Board
IFRS	-	Internacional Financial Reporting Standards
NCRF	-	Norma Contabilística e de Relato Financeiro
NIC	-	Normas Internacionais de Contabilidade
NIRF	-	Normas Internacionais de Relato Financeiro
PME	-	Pequenas e Médias Empresas
POC	-	Plano Oficial de Contabilidade
ROA	-	Return on Asset (Retorno dos Activos)
SFAS	-	Statement of Financial Accounting Standards
SNC	-	Sistema de Normalização Contabilística
UE	-	União Europeia
UGC	-	Unidades Geradoras de Caixa

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	3
Capítulo I - O <i>goodwill</i>	5
1.1. Enquadramento histórico	6
1.2. Enquadramento normativo.....	8
1.3. Enquadramento teórico.....	9
1.3.1. Concentração de actividades empresariais.....	9
1.3.2. Activo Intangível	10
1.3.3. O goodwill.....	10
1.3.4. Imparidade de activos.....	12
1.3.4.1. Indicadores de imparidade	12
1.3.4.2. Testes de imparidade	13
1.3.5. Divulgação	14
Capítulo II - A problemática do <i>goodwill</i>	16
2.1. A manipulação de resultados.....	17
2.2. A mensuração subsequente do <i>goodwill</i> e a manipulação de resultados.....	19
2.3. Revisão da literatura relativamente à manipulação de resultados pelo <i>goodwill</i>	20
2.4. A implicação da problemática do <i>goodwill</i> no mercado.....	23
2.5. As motivações da manipulação de resultados	24
Capítulo III - O estudo empírico	26
3.1. Hipóteses de investigação.....	27
3.2. Amostra.....	28
3.3. Modelo Empírico	31
3.3.1. As Variáveis.....	32
3.3.1.1. Variável dependente	32
3.3.1.2. Variáveis independentes	32
3.3.2. Os Modelos.....	34
3.4. Análise descritiva dos dados	35
3.5. Resultados.....	37
3.6. O Modelo da regressão logística	40
3.7. Conclusões ao estudo empírico.....	41
CONCLUSÃO	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 - Indicadores de Imparidade	13
Quadro 2 - Divulgações necessárias para o <i>goodwill</i>	14
Quadro 3 - Tipos de relato de Imparidades do <i>goodwill</i>	20
Quadro 4 - As três grandes motivações à manipulação de resultados.....	24
Quadro 5 - Determinação da amostra	30
Quadro 6 - Repartição da amostra por secção da CAE - Rev. 3.....	31
Quadro 7 - Análise descritiva da amostra total (n=47)	35
Quadro 8 - Análise descritiva da amostra com Imparidade (n=35)	36
Quadro 9 - Análise descritiva da amostra sem Imparidade (n=12)	36
Quadro 10 - Coeficiente de correlação de Pearson e Spearman.....	37
Quadro 11 - Matriz das taxas de erro aparente	38
Quadro 13 – Estatística da Regressão.....	39

INTRODUÇÃO

A existência de diversos normativos contabilísticos a nível internacional, aliado ao facto das fronteiras serem cada vez menos estanques e às exigências de divulgação dos mercados de capitais, surtiu um movimento harmonizador por parte dos mais influentes organismos normalizadores. Assim, tem-se constatado nos últimos anos, que muitos países alteraram as suas práticas contabilísticas adoptando novos normativos no intuito de acompanhar a normalização contabilística a nível mundial.

Esses normativos permitiram reduzir as divergências entre os diferentes regulamentos contabilísticos e contribuíram para aumentar a qualidade da informação financeira, facilitar a sua comparabilidade e, consequentemente, para o incremento da confiança dos seus utilizadores. No entanto, a adopção desses normativos normalizadores não resolveu na totalidade as deficiências existentes dos normativos anteriores, pois continuam a existir alguns activos susceptíveis de oferecer margem para os gestores desvirtuarem os resultados das empresas. O *goodwill*¹ é um desses activos e é considerado por muitos autores um dos maiores problemas da contabilidade da actualidade, devido à relevância que esse activo assume no balanço de muitas empresas e à permeabilidade que incorpora aquando da sua mensuração. Actualmente, o *goodwill* está exclusivamente sujeito a testes de imparidades, e é essa forma de tratamento contabilístico que permite aos administradores um certo poder discricionário no registo de uma perda por imparidade, podendo daí resultar diversas práticas de manipulação de resultados.

Deste modo, e devido à sua referida problemática, o *goodwill* é motivo de diversos estudos, debates, artigos e livros, dos quais emergem evidências empíricas da existência de manipulação de resultados por meio desse activo que nos motivaram para a elaboração desta dissertação.

Em Portugal especificamente, foi a partir de 2008 com a adopção das NCRF 12 e 14 que se começou a utilizar os testes de imparidades como forma de mensuração do *goodwill*, em detrimento da amortização sistemática estabelecida pelo POC. Assim, aliando as evidências empíricas recolhidas, à obrigação da utilização do mesmo método

¹ De sublinhar que a nossa investigação se restringe ao *goodwill* positivo quando reflectido no activo do balanço consolidado. Não é nosso objectivo a análise do *goodwill* negativo nem do positivo reflectido nos capitais próprios.

de mensuração em Portugal, surgiu o objectivo deste trabalho. Propomo-nos a encontrar evidências empíricas de que também em Portugal são efectuadas práticas de manipulação de resultados por parte dos gestores das empresas, através da discricionariedade que está subjacente à contabilização de uma perda por imparidade do *goodwill*. Para tal, optamos por iniciar o trabalho elaborando um enquadramento geral sobre o *goodwill* para se evitar um possível mau entendimento do resto do trabalho devido às recentes alterações que este activo sofreu no que respeita à sua contabilização. Prosseguimos com a explanação da problemática do *goodwill*, em que nos baseamos muito nas investigações de diversos autores. Nesse capítulo identificamos qual a problemática e desvendamos quais as suas motivações e implicações. Finalmente, e para atingir o objectivo desta dissertação, elaboramos um estudo empírico em que criamos as hipóteses de investigação, seleccionamos a amostra e analisamos os diversos resultados obtidos com a finalidade de dar a conhecer o facto da existência ou não de manipulação de resultados em Portugal através da contabilização de uma perda por imparidade do *goodwill*.

Capítulo I - O *goodwill*

Antes de nos focarmos no objectivo principal desta dissertação, iremos, neste capítulo, desenvolver uma abordagem geral sobre o *goodwill*. Essa abordagem irá desde o aparecimento do *goodwill* até aos dias de hoje. Iremos recorrer às normas em vigor para um bom entendimento da actual forma de contabilização do *goodwill*. No fundo, pretende-se que haja um perfeito entendimento da base desta investigação, de maneira a eliminar possíveis dúvidas que possam subsistir, devido as constantes alterações a que o *goodwill* esteve sujeito.

1.1. Enquadramento histórico

O termo *goodwill* terá aparecido no século XVI, mais precisamente em 1571, no testamento de um senhor inglês que escrevia:

*"I gyve to John Stephen... my whole interest and **good will** of my quarrel" (i.e. quarry)².*

Em termos legais, foi em 1810, que o *goodwill* aparece pela primeira vez, num processo judicial envolvendo dois litigantes (Cruwell e Lye) em que Lord Chancellor Eldon o define da seguinte forma:

*"The **goodwill** which has been the subject of sale is nothing more than the probability that the old customers will resort to the old place".*

Também, em 1842, noutra sentença judicial que opunha os England e os Downs, Lord Langdale define o *goodwill* como:

"It is the chance or probability that custom will be had at a certain place of business, in consequence of the way in which the business has been carried on".

Esse mesmo Lord Langdale, num caso judicial de 1858 entre Austen e Boys, refere:

"When a trade is established in a particular place, the goodwill of that trade means nothing more than the sum of Money any person would be willing to give for the chance of being able to keep the trade connected with the place where it has been carried on".

Assim, verifica-se que foi desde o início do século XIX que surgem diversas definições de *goodwill* na medida em que o conceito estava a evoluir e tinha de acompanhar o desenvolvimento económico, político e social do momento. No entanto, e muito posteriormente aos seus desenvolvimentos em termos legais, é em finais do século XIX que o *goodwill* surge com maior premência em termos contabilísticos, motivado pelos efeitos das primeiras concentrações empresariais. Aliás, é nessa época que aparece a

² Citado por Prienreich (1936).

publicação do primeiro artigo do *goodwill* na área da contabilidade, elaborado por William Harris em 1884, intitulado “*The law and practice in relation of goodwill*”³, que se focou principalmente na mensuração do *goodwill*.

Já, mais recentemente, nos finais do século XX, e apesar de até então a maior preocupação da contabilidade se voltar para a avaliação dos activos corpóreos ou tangíveis (bens físicos, palpáveis), foi com o grande número de fusões e incorporações que se fizeram sentir nos Estados Unidos e na Europa, que os activos incorpóreos ou intangíveis (do qual o *goodwill* faz parte) passaram a ter grande relevância. É neste momento que os activos intangíveis começam a ser objecto de inúmeros estudos por parte de diversos investigadores de todo o mundo. Um dos factos que impulsionou tal situação, foi quando, em 1988, a empresa Philip Morris incorporou a indústria KRAFT (responsável pela comercialização de marcas conhecidas como a Côte D’or, Milka, Toblerone, entre outras) por 12,9 biliões de dólares. Na altura, esta operação não fazia sentido devido ao facto do património tangível da KRAFT estar contabilizado em apenas 1,3 bilião de dólares. A diferença subjacente entre o valor de aquisição e o valor contabilístico, que corresponde a 11,6 biliões de dólares, isto é, cerca de 90% do negócio, é *goodwill*.

Em Portugal, no POC, o *goodwill* aparece com a designação de *trespasse*⁴, fazendo parte do grupo das Imobilizações Incorpóreas. Sem existir uma definição e explicação relativamente ao seu conteúdo, nem às regras da sua movimentação, existiu um período de alguma confusão até ao surgimento da DC 12 em 1993. Nessa altura, considerava-se que o *goodwill*⁵ e os restantes Imobilizados Incorpóreos tinham vida finita pelo que foram sempre objecto de amortizações sistemáticas conforme indica a alínea a) do ponto 9 da DC 12 que remete para o ponto 3.2.5 da DC 1⁶. No entanto, a importância que o *goodwill* incorpora no balanço de diversas empresas, juntando a existência de vários tratamentos contabilísticos e as crescentes fusões de empresas que estão localizadas em diferentes países, resultou na necessidade da harmonização da

³ Citado por Brief (1969).

⁴ *Trespasse* é a tradução para português da expressão anglo-saxónica *goodwill*, e também é utilizada em Portugal a designação de diferenças de consolidação, pelo que neste trabalho será utilizada de forma indiferenciada.

⁵ Resultante unicamente de concentrações de actividade empresariais.

⁶ O ponto 3.2.5 da DC 1 transcreve: “*Se o justo valor dos activos e passivos identificáveis for inferior ao custo de aquisição, a diferença deve ser reconhecida e amortizada numa base sistemática, num período que não exceda cinco anos, a menos que a vida útil mais extensa possa ser justificada nas demonstrações financeiras, não excedendo, porém, 20 anos*”.

contabilidade em geral, e em particular deste activo. Deste modo, surgiu o SNC⁷ que, actualmente, obriga o *goodwill* a estar sujeito a testes de imparidades com periodicidade mínima anual, ou mais frequentes se existirem eventos ou alterações nas circunstâncias que implicam a sua imparidade, situação que iremos aprofundar no próximo capítulo.

Como podemos verificar, e apesar do termo *goodwill* existir desde o século XVI, este activo esteve em constante mudança tanto em Portugal como a nível internacional. Iremos adiante perceber o porquê de tanta alteração relativamente a este activo, pelo que começamos por um enquadramento normativo respeitante à actualidade.

1.2. Enquadramento normativo

É com base no Regulamento 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho que se inicia a estratégia de harmonização contabilística comunitária, com o objectivo de adoptar e utilizar as NIC⁸ e as NIRF⁹ para garantir um elevado grau de transparência e de comparabilidade das demonstrações financeiras. Deste modo, pela obrigação da adopção da IAS 36 – *Impairment of Assets* e a IFRS 3 – *Business Combinations*, desde 2005 que as sociedades com valores cotados nas bolsas da UE têm de usar exclusivamente os testes de imparidade como tratamento subsequente do *goodwill*. Assim, as empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa¹⁰, desde então, também aplicam unicamente os testes de imparidade ao *goodwill*, deixando de ser sistematicamente amortizado como previa o POC. Para as restantes empresas portuguesas, a obrigatoriedade da utilização dos testes de imparidade concretizou-se em 2008 com a aprovação por parte da SNC da NCRF 12 – *Imparidade de Activos* e da NCRF 14 - *Concentrações de Actividades Empresariais*. No entanto, e apesar de recentes, esses testes de imparidade do *goodwill* já propiciaram diversos estudos no que diz respeito ao impacto que possam ter na qualidade da informação financeira. No próximo capítulo iremos analisar com maior profundidade esta afirmação.

Outro ponto que mudou, prende-se com o facto de que no POC o *goodwill* resultava da diferença entre o custo de aquisição e a proporção do valor contabilístico ou do justo valor dos activos identificáveis, enquanto agora, com a NCRF 14 o *goodwill*

⁷ Baseado nas normas do IASB.

⁸ Tradução do Inglês IAS.

⁹ Tradução do Inglês IFRS.

¹⁰ Bolsa de Valores portuguesa.

resulta da diferença entre o custo de aquisição e o justo valor¹¹ dos activos e passivos identificáveis à data da aquisição¹².

Com os actuais normativos que regem o *goodwill*, nomeadamente, a NCRF 12 e a NCRF 14, a complexidade da contabilização e divulgação do *goodwill* aumentou substancialmente, quer em termos da sua mensuração com os testes de imparidades, quer relativamente à sua natureza e às divulgações exigidas como verificaremos mais adiante.

Após esta abordagem que permitiu enquadrar o *goodwill* em termos normativos, importa agora aprofundarmos em termos teóricos, de forma a entendermos bem a base desta temática.

1.3. Enquadramento teórico

1.3.1. Concentração de actividades empresariais

As concentrações de actividades empresariais¹³ surgem quando uma entidade, a adquirente, obtém o controlo de uma ou mais actividades empresariais diferentes, as adquiridas¹⁴. Todas essas concentrações devem ser contabilizadas pela aplicação do método de compra. Assim, a adquirente deve reconhecer os activos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida pelos seus justos valores à data de aquisição, reconhecendo nessa altura o *goodwill*.

A adquirente consegue o controlo da adquirida quando adquire mais de metade dos direitos de voto de outra entidade, dando-lhe o poder de gerir as políticas financeiras e operacionais a fim de obter benefícios.

¹¹ O justo valor é definido pela NCRF 14 como sendo “a quantia pela qual um activo pode ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transacção em que não exista relacionamento entre elas”.

¹² Conforme estabelece a alínea b) do ponto 32 da NCRF 14.

¹³ A definição de concentração de actividades empresariais surge no ponto 9 da NCRF 14 e refere que “é a junção de entidades ou actividades empresariais separadas numa única entidade que relata”.

¹⁴ Ponto 4 da NCRF 14.

1.3.2. Activo Intangível

Conforme estabelece a *NCRF 6 – Activos Intangíveis*, um Activo é um recurso controlado por uma entidade como resultado de acontecimentos e do qual se espera que fluam benefícios futuros para a entidade. Contudo, dentro dos activos existentes, e nessa mesma norma aparece também a definição de Activo Intangível que é um activo não monetário identificável sem substância física. Neste aspecto, Rodrigues (2006) refere que por vezes a maior fonte de valor de uma organização assenta em elementos intangíveis que não se encontram reflectidos na contabilidade. Como é o caso das marcas próprias, da carteira de clientes, do *know-how*, entre outros.

Porém, segundo Cohen (2005), surgem dois tipos de activos intangíveis – os identificáveis e os não identificáveis. Por um lado, são considerados identificáveis todos aqueles que estão associados a uma descrição objectiva. Por outro lado, os activos não identificáveis indicam que não é possível definir com clareza a sua origem, descrição e controlo.

Para Hendriksen e Van Breda (1991), o maior exemplo de um activo intangível que carece de substância, não é separável e cujos benefícios são muito incertos, é o *goodwill*.

1.3.3. O goodwill

Na *NCRF 14*, o *Trespasse (goodwill)* corresponde a benefícios económicos futuros resultantes de activos que não são capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos. Desta forma, o *goodwill* integra-se no grupo dos activos intangíveis não identificáveis.

O *goodwill* existe quando o custo de aquisição numa concentração de actividades empresariais é superior ao justo valor dos activos e dos passivos identificáveis que foram adquiridos à data da transacção. Não é por má gestão que o adquirente oferece um valor acima do que o justo valor da adquirida, pois o adquirente prevê que da aquisição, e provavelmente de sinergias, resultará um potencial de lucros futuros acima do esperado para a empresa. No fundo, o *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais, corresponde a um pagamento efectuado pela adquirente em antecipação

de benefícios económicos futuros de activos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos¹⁵.

$$\text{Goodwill} = \text{Custo Aquisição} - \text{Justo valor da adquirida}$$

Este activo não surge somente na altura da aquisição, ele existia antes da transacção (daí o custo de aquisição ser superior ao justo valor da adquirida) e continua a existir depois da mesma. No entanto, só surge a oportunidade de mensurar o *goodwill* nas demonstrações financeiras com um elevado grau de objectividade aquando da efectivação da transacção. Hendriksen e Van Breda (1991) reforçam esta afirmação explicando que o *goodwill* poderia, em princípio, ser reconhecido a qualquer momento, se se comparasse o valor de mercado de uma entidade ao valor dos seus activos líquidos a preços de mercado. Todavia, tal procedimento não é realizado devido à dificuldade na mensuração desse activo quando não envolvido numa transacção efectiva, para além de que aumentaria o grau de subjectividade, o que não é nada aconselhável, pois o *goodwill* já incorpora subjectividade suficiente que faz com que seja um activo problemático, sujeito a diversos estudos e em constante mudança.

É também nessa lógica que o *goodwill* gerado internamente não deve ser considerado como activo¹⁶ pois, em alguns casos, incorre-se em gastos para gerar benefícios económicos futuros, mas que não resultam na criação de um activo intangível que satisfaça os critérios de reconhecimento estabelecidos. Esses gastos costumam ser descritos como contribuições para o *goodwill* gerado internamente, o qual não é reconhecido como activo porque não é um recurso identificável (ou seja, não é separável nem advém de direitos contratuais ou outros direitos legais) controlado pela entidade que pode ser mensurado com segurança ao custo.

Desde o momento da sua aquisição que a adquirente deve imputar o *goodwill* a UGC¹⁷ individuais ou agrupadas, que se espera que beneficiem das sinergias da concentração de actividades empresariais, independentemente de outros activos ou passivos serem atribuídos a essas unidades ou grupos de unidades.

¹⁵ Conforme ponto 33 da NCRF 14.

¹⁶ Ponto 48 da NCRF 6.

¹⁷ Segundo o ponto 4. Da NCRF 12, uma UGC “é o mais pequeno grupo identificável de activos que seja gerador de influxos de caixa e que seja em larga medida independente dos influxos de caixa de outros activos ou grupo de activos”.

Porém, o *goodwill* não é só sinónimo de lucro, também ele se desvaloriza e deixa de proporcionar benefícios económicos futuros, pelo que é nessa altura que ocorre a sua imparidade.

1.3.4. Imparidade de activos

A NCRF 12 define quais os procedimentos que as entidades devem tomar para assegurar que os seus activos sejam escriturados por não mais do que a quantia recuperável¹⁸. No entanto, e embora os princípios desta norma sejam muito claros, a aplicação prática tem sido um desafio para as empresas e alguns problemas têm surgido como veremos no próximo capítulo.

Deste modo, a norma refere que existe imparidade num activo de uma entidade quando este tem uma quantia escriturada superior à sua quantia recuperável, ou seja, quando o valor do activo reconhecido no Balanço é superior àquilo que realmente vale. Assim, perante este caso de imparidade, a entidade tem de reconhecer uma perda por imparidade que corresponde ao tal excedente da quantia escriturada de um activo em relação à sua quantia recuperável. Tomado conhecimento de uma perda por imparidade, este deve ser imediatamente reconhecido nos resultados.

Supondo que uma empresa tem em balanço um activo no valor de 1000€, cujo seu justo valor menos os custos de vender seja 600€ e o seu valor de uso esteja estimado em 500€. Neste caso, existe uma perda por imparidade de 400€¹⁹ pelo que deverá passar a estar escriturado em balanço o valor de 600€ para esse activo.

1.3.4.1. Indicadores de imparidade

À data de cada relato, as empresas são obrigadas a verificar se há indicação de que um activo possa estar em imparidade e, se existir, deve estimar a sua respectiva quantia recuperável. Por conseguinte, a identificação dos diversos factores que podem indicar a imparidade de um activo, torna-se uma etapa crucial neste processo. Eis alguns factores que dividimos em externos e internos conforme a NCRF 12.

¹⁸ Conforme indica o ponto 4 da NCRF 12: “é a quantia mais alta de entre o justo valor de um activo ou unidade geradora de caixa menos os custos de vender e o seu valor de uso.”

¹⁹ Valor resultante da diferença entre o valor escriturado no balanço e o valor mais alto de entre o justo valor menos o custo de vender e o valor de uso, ou seja, 1000€ - 600€.

Externos	Internos
<ul style="list-style-type: none"> • Diminuição do valor de mercado de um activo. • Alterações no ambiente (tecnológico, de mercado, legal ou económico). • Aumento de taxas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obsolescência ou danos físicos de um activo. • Alterações com um efeito adverso no uso do activo. • Relatórios internos de desempenho económico de um activo.

Quadro 1 - Indicadores de Imparidade

Fonte: Elaboração própria

Se a entidade não conseguir estimar a quantia recuperável do activo individual, então deve determinar a quantia recuperável da UGC à qual o activo pertence.

1.3.4.2. Testes de imparidade

Os testes de imparidade são obrigatórios para haver a certeza de que o activo não se encontra em imparidade. Para o *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais, os testes de imparidade devem ser feitos anualmente ou com mais frequência se os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicarem que pode estar com imparidade²⁰. Esses testes não têm de respeitar o ano económico, podem ser realizados em qualquer momento durante o período, desde que seja efectuado na mesma altura, a cada ano.

Para as diferentes UGC, os testes de imparidade podem ser efectuados em momentos diferentes. No entanto, se o *goodwill* adquirido durante o ano económico tiver sido imputado a uma UGC, esta deverá ser testada relativamente à sua imparidade até ao final do exercício.

Ao contrário de todos os outros activos intangíveis, no *goodwill* não se pode reverter uma imparidade, ou seja, não se pode “eliminar” em parte ou no todo uma perda por imparidade realizada anteriormente.

Estes testes não são uma ciência exacta, pelo que possibilitam o alcance de vários resultados para um mesmo activo. Mas deverá utilizar-se o resultado que melhor retrate a realidade, pois esse valor terá de ser explicado na parte das divulgações e deve-se sempre tentar a transparência das demonstrações financeiras. No entanto, esta obrigatoriedade nem sempre é seguida, porque a mensuração é um quanto.

²⁰ De acordo com o ponto 41 da NCRF 12 e o ponto 35 da NCRF 14.

1.3.5. Divulgação

Aquando da aprovação do SNC, houve um reforço significativo das exigências ao nível da divulgação da informação na intenção de melhorar indirectamente a eficácia do reconhecimento e da mensuração.

Assim, nas divulgações respeitantes às concentrações de actividades empresariais, a entidade adquirente deve divulgar informação que permita aos utilizadores das demonstrações financeiras avaliar a natureza e o efeito que tenham acontecido durante o período. No que concerne à divulgação do *goodwill* numa concentração de actividade empresarial, deve haver uma descrição dos factores que contribuíram para o reconhecimento do seu custo, e uma descrição de cada activo intangível que não tenha sido reconhecido separadamente do *goodwill*.

Relativamente às imparidades, com base na NCRF 12, e especificando para o *goodwill*, as entidades devem doravante divulgar o constante do seguinte quadro para cada perda por imparidade reconhecida durante o período para o *goodwill*, seja ele um activo individual, integrado em UGC ou em grupos de unidades.

• Os acontecimentos e circunstâncias que conduziram ao reconhecimento da perda por imparidade.	
• A quantia de perda por imparidade reconhecida.	
• A natureza do activo.	
• Se a quantia recuperável do <i>goodwill</i> (UGC) é o seu justo valor menos os custos de vender ou o seu valor de uso.	
• Se quantia recuperável for justo valor menos os custos de vender, a base usada que o determinou.	• Se quantia recuperável for o valor de uso, a(s) taxa(s) de desconto usada(s) na estimativa corrente e anterior (se houver).

Quadro 2 - Divulgações necessárias para o *goodwill*

Fonte: Elaboração própria

Porém, se qualquer parte do *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais durante o período não tiver sido imputada a uma UGC à data do relato, a quantia do *goodwill* não imputado deve ser divulgada em conjunto com as razões pelas quais a quantia se mantém não imputada. Adiciona o normativo que as entidades devem divulgar pormenorizadamente o processo subjacente às estimativas usadas, para mensurar as quantias recuperáveis da UGC contendo *goodwill*.

As divulgações relativas às imparidades não são apenas para cumprir a NCRF 12. É, também, uma informação essencial tanto para os administradores das entidades como para os investidores. É fundamental que as divulgações incluam o máximo de informação sobre a forma como os valores que aparecem nas demonstrações financeiras foram calculados, de modo a ser possível a formação de uma opinião válida sobre a posição financeira de uma entidade.

Contudo, apesar das divulgações serem uma exigência, elas constituem uma oportunidade e um perigo (Ernst & Young, 2011), pois apesar da obrigatoriedade, permitem uma certa margem de manobra que poderá reflectir-se perigoso para os investidores e demais utilizadores da informação financeira.

Capítulo II - A problemática do *goodwill*

Ao longo dos anos o *goodwill* tem estado em mudanças constantes devido, principalmente, à sua grande subjectividade que acaba por dificultar sempre a sua mensuração com eficácia. Os novos normativos que lhe respeitam, continuam a não satisfazer na totalidade, pelo que têm suscitado diversos estudos no intuito de avaliar a subjectividade que ainda lhe está subjacente e que são permeáveis a comportamentos oportunistas na elaboração da informação financeira que, conseqüentemente, leva à sua perda de qualidade.

Actualmente, e desde a introdução da NCRF 12 e NCRF 14, existe uma maior solicitação relativamente ao julgamento profissional dos gestores na determinação da quantia e do momento do reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill*, de modo a tentar-se obter o valor mais fiável possível a incluir nas demonstrações financeiras. Esta exigência acaba por dar uma certa liberdade aos administradores devido ao incremento de um maior nível de subjectividade na avaliação deste activo. Por seu lado, essa subjectividade proporciona alguma permissividade à gestão para manipular os seus resultados, o que causa uma distorção da imagem nas demonstrações financeiras, e tem um impacto negativo na qualidade da informação financeira que é fornecida aos seus diversos usuários.

2.1. A manipulação de resultados

Antes de mais, convém esclarecer que quando utilizamos neste trabalho a expressão “manipulação de resultados” não estamos a referir-nos a uma forma fraudulenta de alterar os resultados, apesar dessa expressão ter essa conotação negativa. Estamos sim, a exprimir que existe alteração de resultados possibilitado pela flexibilidade permitida pelas normas contabilísticas, não havendo lugar a fraude ou a qualquer tipo de ilegalidade.

Na literatura existem muitas definições no que diz respeito à manipulação de resultados, mas a que melhor se adequa a este trabalho é a definição elaborada por Healy e Wahlen (1999) que refere que a manipulação de resultados ocorre quando os gestores usam os seus julgamentos profissionais nas demonstrações financeiras e na estruturação das operações, alterando deste modo o relato financeiro, permitindo induzir em erro alguns investidores sobre o desempenho económico da empresa ou para influenciar os valores contratuais que dependem da informação contabilística. Esta definição identifica o gestor como sendo a pessoa responsável pela possível existência de manipulação de resultados através da existência de alguma liberdade na elaboração

do relato financeiro, conseguindo com isso atingir alguns tipos de ganhos reflectindo-se na perda da qualidade da informação financeira.

Na literatura, e relativamente a essa perda de qualidade, existem diferentes tipos de manipulação de resultados. Desses, destacamos os dois mais referidos e que consideramos ser os mais importantes para este trabalho que são o *Big Bath*²¹ e o *Income Smoothing*²².

O *Big Bath* é um tipo de manipulação que sacrifica os resultados actuais com o objectivo de assegurar benefícios futuros. Normalmente, o *Big Bath* é utilizado por empresas que muito dificilmente conseguirão alcançar os resultados que se propuseram atingir para o presente ano. Assim, e já que é pouco provável os objectivos a nível contabilísticos serem alcançados, os gestores tentam criar perdas adicionais de modo a diminuir ainda mais os resultados para esse mesmo ano, facto que não irá ter grande significância pois os resultados já vão ser baixos. Para tal, os gestores usam a subjectividade e discricionariedade existente na contabilização de alguns activos (dos quais o *goodwill* faz parte) na perspectiva de conseguir melhores resultados nos próximos anos. Neste contexto, Zucca e Campbell (1992) dizem que os gestores utilizam o *Big Bath* para mostrar aos investidores que a empresa está a passar por uma fase mais complicada em termos de resultados, mas que no futuro próximo esta fase irá ser ultrapassada.

O *Income Smoothing* é considerada a manipulação através de um alisamento de resultados com o intuito de aniquilar a volatilidade dos resultados mantendo-os constantes, ou em ligeiro crescimento ao longo dos anos de forma a mostrar aos investidores que estão perante uma empresa aparentemente sólida. Este tipo de manipulação de resultados é efectuado manipulando os resultados, ora aumentando-os, ora diminuindo-os, de modo que os valores se mantenham equilibrados. Se o resultado da entidade está a ser superior ao previsto, a empresa irá adoptar medidas de manipulação para reduzi-los. Se, por outro lado, o resultado está a ser inferior ao previsto, a empresa irá manipular os resultados de modo a aumentá-los. Aqui também os autores Zucca e Campbell (1992) mencionam *Income Smoothing* como um tipo de padrão de resultados que os administradores pretendem manter em crescimento a um ritmo constante e previsível. A subjectividade é tanta que os gestores podem registar ganhos ou perdas no período, de modo a ajudá-los a atingir os seus objectivos de

²¹ Termo apelidado por Healy (1985).

²² Termo apelidado por Beidleman (1973).

crescimento constante e sustentado. Referem ainda que este tipo de manipulação de resultados é aliciante para quem gere, pois ficam na esperança que os investidores equiparem os resultados e reparem que estão perante uma empresa sólida, com pouco risco, devido à sua baixa flutuação de resultados o que, consequentemente, aumenta o preço das acções.

Embora essas manipulações de resultados não criem valor real, acabam por afectar as decisões dos investidores e demais utilizadores da informação financeira. Sendo que essa possibilidade de manipulação de resultados surgiu com a alteração da forma de mensuração de diversos activos e, particularmente, do *goodwill*.

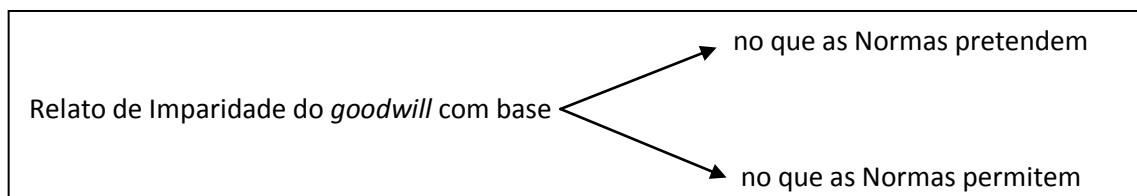
2.2. A mensuração subsequente do *goodwill* e a manipulação de resultados

Como já foi referido, os testes de imparidade vieram substituir as amortizações anuais que eram usadas anteriormente para mensurar o *goodwill*. A dificuldade da aplicação desses testes de imparidade, é que na prática implicam a determinação de um grande número de factores para se poder calcular o valor da imparidade, inclusive a quantia recuperável, o valor de uso e o justo valor. São necessárias boas projecções e pressupostos razoáveis e suportáveis para estimar os fluxos de caixa futuros e a taxa de desconto. Essas projecções e pressupostos acabam por ser a base dos testes de imparidade, pois é com base na qualidade destes que resultará uma boa ou má mensuração subsequente do *goodwill*. E é daí que os gestores devem considerar todas as evidências que dispõem para uma boa estimativa dos fluxos de caixa.

Porém, os elementos utilizados nos testes de imparidade dependem directamente de uma série de julgamentos feitos pelos administradores, uma vez que são estes os responsáveis pela elaboração do cálculo da imparidade. Estas apreciações por parte dos gestores, solicitadas pelos normativos, dão origem a um nível bastante alto de subjectividade nos testes de imparidade abrindo portas à manipulação de resultados, pelo que podemos afirmar que manipulação de resultados e mensuração subsequente do *goodwill* encontram-se em estreita ligação.

Neste contexto, e comparando com a parte teórica deste trabalho (capítulo 1), podemos identificar dois tipos de relato relativos à imparidade do *goodwill*. O primeiro tipo corresponde ao que as normas realmente pretendem, ou seja, registar uma imparidade quando existem indicadores que reflectem a queda do valor do *goodwill* (ver quadro 1).

Já, o segundo tipo, corresponde à margem de flexibilidade dada pela subjectividade das normas que é aproveitada pelos administradores para manipular os resultados, isto é, não reconhecendo imparidades quando deveriam fazê-lo ou, reconhecendo quando lhes for mais vantajoso, aliando a uma certa maleabilidade permitida na mensuração do *goodwill*. Estes dois tipos de relato podem ser esquematizados da seguinte forma:



Quadro 3 - Tipos de relato de Imparidades do *goodwill*

Fonte: Elaboração própria

2.3. Revisão da literatura relativamente à manipulação de resultados pelo *goodwill*

Lopes (2008) num estudo sobre a problemática dos intangíveis na análise ao sector da aviação civil em Portugal, refere que o *goodwill* é talvez uma das temáticas mais complexas e exploradas no âmbito dos intangíveis.

Neste contexto, surgem diversos estudos a nível nacional e internacional na busca constante de evidências empíricas que comprovam a prática de manipulação de resultados. Grande parte desses estudos, e tal como acontece em muitas outras temáticas de pesquisa empírica em contabilidade, são realizados por autores americanos, por terem acesso a um extenso número de empresas e outro tipo de quadro legal, mas também por costumarem ser os “cobaias” dos normativos contabilísticos pois, são eles os principais criadores.

Assim, e para começar, Jordan e Clark (2004) observaram que com a implementação dos testes de imparidade para o *goodwill*, os gestores possuem uma grande oportunidade para testar a teoria de *Big Bath*. Analisaram os relatos financeiros de 2001 e 2002 de um grande número de empresas americanas e descobriram que as empresas que em 2002 registaram perdas por imparidade tiveram resultados menores do que aquelas que não o fizeram, apesar das mesmas empresas em 2001 terem apresentado resultados semelhantes devido ao facto de ainda não poderem utilizar os testes de imparidade. Neste sentido, conseguiram evidências convincentes de que a teoria do *Big Bath* existe mesmo e que é um método utilizado pelos gestores para manipular resultados.

Também, Jordan *et al.* (2007) conseguiram evidências empíricas de que os administradores das maiores empresas americanas registaram grandes perdas por imparidades no ano de 2002 de modo a tentar assegurar bons resultados nos próximos períodos, pois através da assunção de grandes perdas por imparidade num determinado ano, dificilmente voltará a ter que registar no ano seguinte dando, portanto, boas perspectivas futuras. Assim, na análise das perdas por imparidade do *goodwill* dessas empresas, constataram a existência da manipulação de resultados pelo método do *Big Bath*.

No entanto, relatar perdas por imparidade pode não ser sempre benéfico para o futuro. Segundo um estudo de Godfrey e Koh (2009), as perdas por imparidade tem um efeito negativo sobre as oportunidades de investimento em empresas. Referem, também, que as empresas que estão a ter bons resultados financeiros evitam registar grandes perdas por imparidade.

Noutro estudo, Zucca e Campbell (1992) analisaram a relação entre as manipulações de resultados e o momento em que as perdas por imparidade são divulgadas. Concluíram que na maior parte das vezes são relatadas no último trimestre, altura coincidente com o de encerramento de contas. Os resultados que obtiveram foram que aproximadamente 58% das perdas por imparidade foram registadas quando os resultados eram inferiores ao esperado (*Big Bath*), e que aproximadamente 28% foram contabilizadas com o objectivo de alisar os resultados (*Income Smoothing*). Referem, ainda, que a imparidade dos activos foi desde sempre usada para a manipulação dos resultados, incluindo as perdas por imparidade do *goodwill*.

Porém, Riedl (2004) mostra que houve uma maior ligação entre as imparidades e o *Big Bath* desde que foi introduzida a SFAS 121 – *Accounting for the impairment of long-lived assets*²³ nos EUA devido ao facto de ser uma norma que introduziu um maior grau de subjectividade na mensuração das imparidades (conforme acontece com a nossa NCRF 12). Menciona, ainda, que este apelo a uma maior discricionariedade por parte desse normativo proporcionou aos gestores uma forma mais facilitada para justificar as suas opções em relação ao normativo anterior, incentivando a manipulação de resultados.

Também, Carvalho *et al.* (2010) defendem que a identificação das circunstâncias da potencial perda por imparidade do *goodwill* e a sua mensuração podem ser tão

²³ Normativo esteve em vigor nos EUA de 1996 a 2001 e regulava a contabilização das imparidades dos activos de longa duração.

subjectivas, que aquela quantia pode não ser independentemente verificável, sendo permissível à manipulação de resultados.

Para Van de Poel *et al.* (2009), os pontos comuns das pesquisas relativas às imparidades, são os de investigar se as razões que levam as empresas a relatar as imparidades respeitam os normativos, e os de saber quais as vantagens que os administradores dessas empresas alcançam com a manipulação de resultados. Os autores referem que a resposta está, por um lado, na discricionariedade subjacente nas normas relativas às imparidades de activos, em que os administradores criam imparidades e alteram os resultados conforme os seus próprios interesses. E, por outro lado, os administradores podem utilizar sistemas de manipulação de resultados no relato das imparidades, utilizando o *Income Smoothing* quando os resultados estão particularmente altos ou, como alternativa, usam o *Big Bath* para aumentar o valor das imparidades quando os resultados são baixos no intuito de maximizar os lucros em exercícios futuros.

Como podemos verificar, a imparidade dos activos, e neste caso particular, do *goodwill*, é desde há muitos anos uma área privilegiada para a manipulação de resultados, sendo que esta temática tem sido alvo de grande interesse por parte das empresas, dos académicos e dos legisladores. Existem várias razões para tal acontecimento, das quais destacamos três:

- Existem evidências empíricas que indicam que no tratamento das imparidades pode ser possível alcançar um grande impacto nos resultados contabilísticos.
- A maioria das normas de contabilidade permite às empresas uma grande flexibilidade na contabilização da imparidade de alguns tipos de activos (por exemplo: o *goodwill*).
- O facto das contínuas alterações dos normativos respeitantes a esta temática, tem estimulado o seu interesse (por exemplo as alterações dos normativos no que respeita as imparidades de activos e as Concentrações de Actividades Empresariais).

Para além das razões que levam à exploração desta temática, as evidências empíricas acima mencionadas reflectem bem que a mensuração subsequente do *goodwill* pode ter um impacto significativo, quer nos resultados do período, quer no valor contabilístico do *goodwill* (e de outros activos). E, esse impacto é o resultado de um elevado grau de subjectividade na determinação do montante e do momento de reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill*, o que resulta na obtenção de

efeitos negativos no que respeita à qualidade da informação financeira, repercutindo-se no mercado.

2.4. A implicação da problemática do *goodwill* no mercado

O actual tratamento contabilístico relativo ao *goodwill* e a polémica que lhe está associada devido à já alegada discricionariedade na mensuração da sua imparidade, tem estimulado a pesquisa sobre as perdas por imparidade do *goodwill* e o seu impacto na qualidade da informação financeira que é produzida para o mercado.

O objectivo principal da adopção da NCRF 14 foi o de aumentar a transparência, comparabilidade e conteúdo da informação a relatar para, subsequentemente, conseguir o incremento da confiança dos utilizadores da informação financeira. Essa norma quer atingir tal objectivo através do aumento da complexidade da contabilização e divulgação do *goodwill*, quer em termos das técnicas exigidas na mensuração subsequente, quer no que respeita à natureza e nível de divulgações exigidas. No entanto, essa tentativa de alcançar uma maior transparência e melhor comparabilidade não está a ser muito bem sucedida. Um estudo de Carvalho *et al.* (2010) demonstra bem o facto referido anteriormente, em que na análise a um determinado grupo de empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa, verificaram que os requisitos de divulgação do *goodwill*, respectivas perdas por imparidade, assim como os factores do seu reconhecimento, não eram rigorosamente cumpridos. Estes autores repararam também na existência de diversas formas de divulgação por parte dessas empresas, afectando a desejada transparência e comparabilidade que se pretende alcançar em relação à informação contabilística. Aliás, Van de Poel *et al.* (2009) refere mesmo que este tratamento contabilístico tem afectado negativamente a qualidade dos resultados de muitas empresas a nível mundial, influenciando, obviamente, as decisões dos investidores dos mercados de capitais.

Godfrey e Koh (2009) chegaram à conclusão que este tratamento contabilístico contribui para que os gestores tenham maior flexibilidade no reconhecimento e mensuração das imparidades do *goodwill*, de modo a cativar os investidores, para que estes vejam a empresa como uma oportunidade de investimento.

Por seu lado, Hayn e Hughes (2006) na sua investigação, concluíram que a informação financeira que é divulgada pelas empresas não é suficiente para um utilizador externo poder prever adequadamente futuras perdas por imparidade do *goodwill* caso ela seja adquirida, devido à reduzida qualidade da informação financeira difundida,

principalmente da informação relativa ao *goodwill* afectado nas UGC. Deste modo, constataram que para uma aquisição mais segura por parte dos investidores, estes necessitam de uma melhor e mais detalhada informação acerca do desempenho da empresa. Esta constatação entra em contradição com o que alguns gestores pretendem, pois se derem mais e melhor informação terão como consequência uma menor margem de manobra para manipular os resultados, mas em contrapartida poderão ter uma boa proposta de investimento na sua empresa.

Assim, existem duas posições, por um lado, os elaboradores das normas que consideram que este tratamento contabilístico é o mais adequado para melhorar a qualidade da informação financeira, e por outro lado, as evidências empíricas fornecidas pelos investigadores que, contrariamente, mostram uma perda na qualidade da informação financeira. Neste contexto, os utilizadores da informação financeira podem ficar eventualmente desconfiados relativamente à veracidade do conteúdo das demonstrações financeiras. Daí, o mercado reagir mal a estas regras subjacentes ao tratamento contabilístico relativo à imparidade dos activos e em particular do *goodwill*, pois a já referida permeabilidade à manipulação de resultados faz com que haja uma certa retracção por parte dos utilizadores da informação aquando da análise do relato financeiro de uma empresa. Importa agora saber quais as motivações que levam os gestores a manipular os resultados.

2.5. As motivações da manipulação de resultados

Neste ponto, e relativamente a um estudo sobre a manipulação de resultados e o seu impacto nas normas, Healy e Wahlen (1999) estabeleceram três grandes motivações à manipulação de resultados.

- | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">- Motivações relativas às expectativas e avaliações dos mercados de Capitais.- Motivações contratuais.- Motivações legais. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Quadro 4 - As três grandes motivações à manipulação de resultados

Fonte: Elaboração própria

Nas motivações relativas às expectativas e avaliações dos mercados de captais, os gestores tentam divulgar os resultados que os investidores e analistas estavam a prever de forma a não contrariar com as suas expectativas. Normalmente, este tipo de motivação obriga ao aumento dos resultados. Porém, existe o anteriormente referido *Big*

Bath que ocorre numa altura em que os resultados já estejam baixos e em que os gestores já não o conseguem colocar ao nível das expectativas dos investidores. Fazendo reduzir ainda mais os resultados, passando a ideia de que os maus resultados resultam de imposições contabilísticas e não do mau desempenho da empresa.

As motivações contratuais, são as que incentivam os gestores a conseguir determinado resultado a fim de respeitar um contrato, porque caso este não seja cumprido, a empresa incorrerá em penalidades. Engloba-se aqui o que respeita ao financiamento, pois o gestor irá esconder algum tipo de dificuldades da empresa para não ser penalizada relativamente ao acesso ao financiamento e, possivelmente, conseguir melhores taxas de juro. Conforme refere Oliveira (2008), no que concerne ao recurso à banca por parte das empresas, existem dois incentivos para a manipulação de resultados. Por um lado, o de minimizar o pagamento de impostos sobre o rendimento, e por outro, o de demonstrar a sua credibilidade e solvabilidade de modo a obter o financiamento bancário e, se possível, em condições favoráveis de custo.

Por fim, as motivações legais são do género das motivações anteriores, só que em vez das motivações estarem em torno de contratos, estão em volta do cumprimento das normas legais em vigor, sob pena de ter despesas relativas ao incumprimento legal. Aqui podemos também adicionar o facto de que os gestores pretendem pagar o mínimo de imposto possível, e para isso tendem a diminuir ao máximo os resultados do período. Porém, esta situação vai em sentido contrário das motivações relativas aos mercados de capitais e das motivações contratuais, pelo que essa diminuição de resultado para reduzir o pagamento do imposto tem de ser bem ponderada por parte dos gestores.

Em suma, podemos concluir que as motivações resultam de incentivos económicos e legais do ambiente onde a empresa se encontra. E que o reconhecimento das perdas por imparidade do *goodwill* é mais influenciada por motivações à gestão do que pelo respeito às normas relativas ao seu tratamento. Fazendo com que a preparação e a divulgação da informação financeira seja mais trabalhada no sentido de alcançar as motivações dos órgãos de gestão, do que elaborada para satisfazer as necessidades dos utentes da informação conforme seria desejável para bem da transparência e comparabilidade, enfim, para bem da contabilidade.

Por conseguinte, na análise às demonstrações financeiras das empresas que fazem parte da nossa amostra e no estudo empírico deste trabalho, iremos ter sempre presente os potenciais incentivos que podem estar por detrás das movimentações financeiras das empresas, de forma a percebermos e interpretarmos bem os resultados obtidos.

Capítulo III - O estudo empírico

Após uma abordagem teórica no Capítulo 1 e uma análise sobre a problemática do *goodwill* no Capítulo 2 em que foram citados vários autores que mostraram diversas evidências empíricas relativas a este assunto, pretende-se neste capítulo efectuar um estudo no sentido de obter evidências empíricas de que existe no contexto empresarial português a prática dessa mesma forma de manipulação de resultados através do actual modo de mensuração subsequente do *goodwill*. Para tal, e como as demais investigações realizadas, procuramos que este estudo esteja assente em informação sólida que possa comprovar ou suportar o quadro teórico que lhe está subjacente, e daí criarmos uma ligação lógica entre a parte teórica e a parte empírica.

3.1. Hipóteses de investigação

Com base na investigação de Van de Poel *et al.* (2009) e das evidências empíricas referidas no capítulo anterior, no que respeita à relação entre a manipulação de resultados e a imparidade do *goodwill*, é possível desenvolver dois tipos de hipóteses de investigação.

Podemos ligar a primeira hipótese à existência do *Big Bath*, em que na observação dos resultados, estando estes “inesperadamente”²⁴ baixos e daí a empresa estar com um desempenho global abaixo do desejável, a administração opta pelo reconhecimento de uma perda por imparidade uma vez que o desempenho já é baixo, aproveitando o fraco resultado que a empresa tem nesse ano. Deste modo, no tal reconhecimento de uma perda por imparidade num ano em que os resultados da empresa estão abaixo do nível desejado, a administração conseguirá indirectamente aumentar ou melhorar os resultados para um patamar desejável nos próximos anos, sendo esse o seu objectivo. Pois, logicamente, quanto mais forcamos num determinado ano a descida do resultado, no ano seguinte é muito provável que ele seja melhor. Assim, com base na teoria do *Big Bath*, é desenvolvida a seguinte hipótese:

H1: As empresas estão mais propensas a registar uma imparidade quando os seus resultados estão “inesperadamente” baixos, *ceteris paribus*.

²⁴ A palavra “inesperadamente” é a expressão utilizada pela literatura, e dela deve se entender que os administradores não estavam à espera de que os resultados tivessem os valores que estão a apresentar no momento.

Ao contrário da H1, a segunda hipótese é baseada na existência da teoria do *Income Smoothing*, na medida em que os administradores reconhecem perdas por imparidade nas circunstâncias em que a empresa está a ter resultados “inesperadamente” altos e que desses resultados não se esperam mais benefícios. Assim, o reconhecimento de uma perda por imparidade irá suavizar os resultados para o corrente ano e poderá ser uma oportunidade para dispersar os resultados para outros anos mantendo-os sempre em níveis aceitáveis. Deste raciocínio e com base na teoria do *Income Smoothing*, é formulada a seguinte hipótese:

H2: As empresas estão mais propensas a registar uma imparidade quando os seus resultados estão “inesperadamente” altos, *ceteris paribus*.

3.2. Amostra

De modo a levar a cabo esta investigação, utilizámos uma amostra de um conjunto de empresas portuguesas criteriosamente seleccionadas de entre um universo de 386.384 empresas (inclui PME e grandes empresas) obtidas através da base de dados SABI²⁵ para os anos de 2008 e 2009. Desta forma, a análise coincide com os primeiros dois anos desde a implementação das NCRF 12 e 14 para as empresas nacionais e daí podermos tirar algumas conclusões que nos possam ajudar a atingir o objectivo ao qual nos propusemos para a elaboração deste trabalho. No entanto, o estudo só é efectivamente elaborado para o ano de 2009. Os resultados recolhidos referentes a 2008 foram utilizados para podermos criar as variáveis (pois elas foram elaboradas com base nas variações entre os dois anos) e para, posteriormente, introduzi-las nos modelos empíricos no intuito de verificar se estão realmente relacionadas com a prática de manipulação de resultados.

Como expresso no capítulo 1, as empresas cotadas em bolsa foram obrigadas a respeitar a IAS 36 e a IFRS 3 desde 2005, utilizando as perdas por imparidade em vez das amortizações sistemáticas para a mensuração subsequente do *goodwill*. No entanto, só a partir de 2008, é que tanto as empresas cotadas em bolsa como as demais empresas portuguesas passaram a considerar os normativos nacionais NCRF 12 e NCRF 14 que foram criados com base nos normativos internacionais anteriormente referidos. Daí o facto da nossa investigação só se basear no ano 2009 pois, por um lado, anteriormente a 2008 todas as empresas amortizavam o *goodwill* (excepto as cotadas em

²⁵ Base de Dados de análise financeira de empresas portuguesas e espanholas, comercializada pela *Coface-Mope* e disponível na Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP).

bolsa) e, por outro lado, a base de dados SABI (à data) só tem informação disponível até 2009. O ano de 2008 também não foi incluído pelo facto de ser o ano de adaptação à nova realidade contabilística para além dos seus resultados iniciais serem baseados nos normativos anteriores, podendo gerar resultados inconsistentes.

A base de dados SABI foi fundamental na obtenção da amostra e nos muitos elementos financeiros das empresas, mas não contempla os valores das perdas por imparidade do *goodwill*. Este facto limitou mais este estudo e obrigou-nos a ter que recolher as demonstrações financeiras e anexos das sociedades de forma a descobrir qual o valor da imparidade do *goodwill*. Como é sabido, o valor da imparidade desse activo não é representado no balanço, essa informação encontra-se em anexo na respectiva Nota ao *goodwill*. Da mesma forma acontece quando o *goodwill* não aparece no balanço, pelo seu valor estar agrupado aos Activos Intangíveis.

Assim, da relação de empresas expostas pela base de dados, só procuramos as demonstrações financeiras das sociedades que tinham valores de *goodwill* diferentes entre o ano de 2008 e 2009, sinal de que tinha havido alguma alteração nesse activo. Dessa procura, descobrimos que o valor do *goodwill* pode alterar por diversas razões, e tanto pode aumentar como diminuir. Das empresas que analisámos, as razões apontadas para o aumento do *goodwill* prenderam-se geralmente pela aquisição de outra entidade e, nalguns casos, devido a diferenças cambiais. A alienação da organização, a sua dissolução ou as perdas por imparidade foram os principais aspectos indicados para diminuição do montante do *goodwill*. Mas, como é óbvio, focámo-nos principalmente em descobrir as perdas por imparidade do *goodwill* por ser essa a base do nosso estudo. No entanto, e no intuito de elucidar, foi um processo moroso devido à dificuldade da obtenção da informação financeira das empresas.

Deste modo, e como na maioria dos estudos científicos, o escasso tempo disponível e limitações de recursos ditou que tivéssemos de limitar as observações para atingir a amostra final o que, consequentemente, pode afectar os resultados obtidos. No entanto, arranjámos uma forma de diminuir a amostra que permita minimizar a repercussão desse facto nos resultados. Como é de conhecimento comum, Portugal é composto maioritariamente por PME, constituindo as grandes empresas um número quase residual. Neste sentido, e apesar de não o respeitar na totalidade²⁶, filtrámos daquele universo total de empresas, as que tem mais de 250 trabalhadores,

²⁶ Pois, porque para ser considerada grande empresa é necessário ter mais de 250 funcionários e ter, ou um volume de negócio superior a 50 Milhões de Euros ou um total de balanço superior a 43 Milhões de Euros. Neste estudo só filtramos pelo número de trabalhadores (250) para a amostra não ser ínfima.

principalmente porque os seus relatórios e contas são de mais fácil acesso (através da internet) e por serem mais susceptíveis de ter *goodwill*, pelo facto de quanto maior for a empresa, maior é o seu capital para investimento e daí, maior é a probabilidade de existir *goodwill*. Deste modo, colocámos de fora desta investigação 385.314 empresas, sendo na sua grande maioria PME. Das sociedades que filtramos, retirámos, obviamente, as empresas que não apresentam valores do *goodwill* nas suas demonstrações financeiras. Não considerámos também as sociedades que têm dados em falta sendo a informação prestada insuficiente para esta investigação, como por exemplo a existência de uma diferença entre o *goodwill* de 2008 e 2009 sem existir explicação da sua origem. Este facto pode ser justificado por estarmos a analisar os primeiros anos da aplicação das NCRF e, portanto, os anos de adaptação das empresas às novas normas. Por fim, afastámos as sociedades cujos relatórios e contas não estão divulgados na internet e nem foram disponibilizados. Deste modo, e após a análise de 150 relatórios e contas obtidos directamente através do *site* da CMVM, dos *sites* das respectivas empresas, ou através da solicitação do mesmo directamente à empresa, a amostra final fica constituída por quarenta e sete empresas cuja determinação se encontra no quadro 5, sendo, a nosso ver e dentro das nossas possibilidades, estas as empresas que reúnem todas as condições necessárias para o bom desenvolvimento desta investigação.

No entanto, é de sublinhar que esta amostra final acaba por não ser uma amostra representativa da população, pois como foi dito anteriormente, não nos foi possível reunir todas as informações financeiras necessárias de todas as empresas portuguesas passíveis de pertencer a este estudo. Assim, a nossa investigação basear-se-á unicamente nesta amostra, sendo que as extrapolações efectuadas estão limitadas aos dados existentes e devem ser olhadas com reserva quando direccionadas ao panorama nacional.

Empresas existentes na base de dados SABI em 17/11/2011	386.384
Empresas excluídas da amostra:	
- Empresas com menos de 250 Trabalhadores	- 385.314
- Não apresentação de <i>goodwill</i>	- 929
- Informação com dados em falta	- 28
- Não obtenção dos Relatórios e Contas	- 66
Total de Empresas da amostra	47

Quadro 5 - Determinação da amostra

Fonte: Elaboração própria

Da análise deste quadro verifica-se que em Portugal o *goodwill* não é muito “utilizado”, isto é, não existem muitas concentrações de actividades empresariais. Só

cerca de 15% das grandes empresas portuguesas constantes da base de dados apresentaram *goodwill* nas suas demonstrações financeiras nos anos de 2008 e 2009. Para além disso, e como dado adicional àquele quadro, dessas quarenta e sete empresas, 25% não registaram perdas por imparidade entre 2008 e 2009.

De modo a dar a conhecer mais profundamente a amostra final, o quadro 6 representa os grupos repartidos por secções atendendo à sua CAE - revisão 3 aprovada pelo Dec. Lei 381/2007 de 14 de Novembro.

Secção da CAE – Rev. 3	Nº de Empresas	%	% média <i>Goodwill</i> no Activo
A - Agricultura, produção animal, caça, floresta e	2	4	7
B - Indústrias extractivas	1	2	4
C - Indústrias transformadoras	11	23	8
F – Construção	5	11	3
G - Comércio por grosso e a retalho	2	4	2
H - Transportes e armazenagem	3	6	7
I - Alojamento, restauração e similares	5	11	10
J - Actividades de informação e de comunicação	3	6	18
K - Actividades financeiras e de seguros	7	15	13
M - Actividades de consultoria, científicas,	5	11	8
N - Actividades administrativas e dos serviços de	2	4	3
Q - Actividades de saúde humana e apoio social	1	2	2
Total	47	100	9

Quadro 6 - Repartição da amostra por secção da CAE - Rev. 3

Fonte: Elaboração própria

No que concerne ao quadro 6, é de realçar que da amostra final, cerca de 9% (média aritmética) do total do activo líquido pertence ao *goodwill*. Para essa média contribuem muito as empresas que operam na área das actividades de informação e de comunicação, e as actividades financeiras e de seguros, com o *goodwill* a representar mais de 10% do total do activo líquido. Por outro lado, as áreas de comércio por grosso e a retalho, e de actividades de saúde humana e apoio social têm, nas suas demonstrações financeiras, uma percentagem de *goodwill* de cerca de 2% do total do activo líquido.

3.3. Modelo Empírico

Nesta investigação, utilizamos o modelo de regressão logística, enquadrada nos modelos de probabilidade condicionada em dados seccionais, por ser o modelo mais utilizado pelos diversos autores que efectuaram investigações relativas a esta temática, para se comprovar que os gestores portugueses utilizam métodos de manipulação de

resultados que originam a assunção de perdas por imparidade do *goodwill*. A regressão logística mostra-se apropriada para modelar ocorrências em termos probabilísticos e de classificação de uma das duas realizações (0 e 1) e permite avaliar a significância estatística das variáveis explicativas (independentes) introduzidas no modelo.

Como tal, neste modelo a variável dependente é dicotómica ou binária, codificada com o valor 1 ou o valor 0. Usualmente e como se verá, o valor 1 é atribuído à presença de um certo atributo numa dada observação, enquanto o valor 0 é atribuído à sua ausência. Noutra perspectiva, podem ver-se os dois valores possíveis como correspondendo à verificação, ou não, de um certo acontecimento numa determinada observação. Por outro lado, as variáveis independentes podem ser quantitativas ou qualitativas. Nesta perspectiva, este modelo permite a inclusão de várias variáveis qualitativas e quantitativas em conjunto.

Assim, neste estudo definimos as variáveis qualitativas binárias como sendo as imparidades (variável dependente), o *Big Bath* e o *Income Smoothing* (ambas variáveis independentes) e, por outro lado, definimos as variáveis quantitativas como sendo as variáveis de controlo e as variáveis de factores económicos. É com base na investigação de Van de Poel *et al.* (2009) que criamos as variáveis, tanto a dependente como as independentes. Apoiamo-nos naquele estudo como base para alcançar resultados que nos permitam comprovar que, também em Portugal, possam existir grandes possibilidades de existir manipulações de resultados.

3.3.1. As Variáveis

3.3.1.1. Variável dependente

A variável dependente para este modelo é a variável da imparidade (IMP_i), que assume o valor 1 (um) se a empresa i reconheceu uma imparidade no ano de 2009, e o valor 0 (zero) caso contrário. Assim, podemos analisar o efeito dos factores de decisão do registo de imparidades do *goodwill* por parte dos gestores.

3.3.1.2. Variáveis independentes

3.3.1.2.1. Variáveis Teste

As variáveis teste, são variáveis separadas de modo a testar as hipóteses acima referidas. Para testar a hipótese 1, que respeita à teoria do *Big Bath*, iremos incluir a

variável $BATH_i$ que assume o valor 1 (um) se a diferença dos Resultados antes de Imposto de 2009 para 2008 dividido pelo total do activo líquido estiver abaixo da média de todas as outras empresas, assumindo o valor 0 (zero) caso contrário. Por outro lado, e para testar a hipótese 2, que corresponde à teoria do *Income Smoothing*, iremos incluir a variável $SMOOTH_i$ que assume o valor 1 (um) se a diferença dos Resultados antes de Imposto de 2009 para 2008 dividido pelo total do activo líquido estiver acima da média de todas as outras empresas, assumindo o valor 0 (zero) caso contrário.

Espera-se que ambas tenham o coeficiente com sinal positivo, prova de que elas influenciam positivamente a probabilidade do relato de uma perda por imparidade do *goodwill*.

3.3.1.2.2. Variáveis de Controlo

As variáveis de controlo são a GW_{i2008} e a TAM_i . A variável GW_{i2008} corresponde à proporção da empresa i relativamente ao *goodwill* do ano 2008 sobre o total do activo líquido do ano de 2008. Parte-se do princípio que o coeficiente desta variável terá um sinal positivo, pois quanto maior for a quantidade de *goodwill* em relação aos activos, maior é a probabilidade de se assumir uma perda por imparidade. Já a variável TAM_i corresponde ao logaritmo natural do valor do total do activo líquido do ano 2009 da empresa i . Também nesta variável, acredita-se que o sinal do coeficiente será positivo porque faz todo o sentido de quanto maior for a empresa maior é a capacidade de efectuar uma perda por imparidade.

3.3.1.2.3. Variáveis de Factores Económicos

As variáveis relativas a factores económicos são a $\Delta CAEROA_i$, a $\Delta VENDAS_i$ e a $\Delta EBITDA_i$. A variável $\Delta CAEROA_i$, criada para mostrar o desempenho económico do sector em que opera a empresa, corresponde à variação média percentual do ROA entre o ano 2009 e o ano 2008 relativo à CAE da empresa i (onde a CAE é definida pelo Dec. Lei 381/2007 de 14 de Novembro). No que respeita à variável $\Delta VENDAS_i$, esta equivale à diferença entre as vendas de 2009 e as vendas de 2008, a dividir pelo total do activo líquido da empresa i . Finalmente, a variável $\Delta EBITDA_i$ surge da diferença entre o EBITDA de 2009 e o EBITDA de 2008, dividido pelo total do activo líquido da empresa i .

Para estas variáveis, o sinal do coeficiente tanto pode ser positivo como pode ser negativo. Depende de qual será o objectivo do gestor na decisão de registar uma perda por imparidade. Se o objectivo for o *Big Bath*, então todos os coeficientes dessas

variáveis deverão ter sinais negativos. Se, por outro lado, for *Income Smoothing*, então espera-se que todos os coeficientes das variáveis tenham sinais positivos.

3.3.2. Os Modelos

Se a análise deste estudo estivesse baseada num largo espaço temporal como acontece no estudo de Van de Poel *et al.* (2009), o modelo empírico para esta investigação incluiria as duas variáveis teste e poderia ser representado da seguinte forma:

$$IMP_i = \alpha_0 + \alpha_1 BATH_i + \alpha_2 SMOOTH_i + \alpha_3 GW_{i2008} + \alpha_4 TAM_i + \alpha_5 \Delta CAEROA_i + \alpha_6 \Delta VENDAS_i + \alpha_7 \Delta EBITDA_i + \varepsilon_i$$

No entanto, nesta investigação não se poderá utilizar as variáveis $BATH_i$ e $SMOOTH_i$ em simultâneo, pois apesar de estarmos a tratar dos resultados referentes ao final de 2008 (inicial de 2009) e ao final do ano de 2009, só estamos a analisar efectivamente um único ano, o de 2009. O ano de 2008 é utilizado apenas para saber quais foram as variações para 2009. Assim, pelo facto de estarmos a tratar um único ano, as variáveis $BATH_i$ e $SMOOTH_i$ acabam por ser totalmente correlacionadas originando problemas relacionados com a multicolinearidade. Desta forma, somos obrigados a dividir o nosso modelo empírico em dois modelos, um para o $BATH_i$ e outro para o $SMOOTH_i$.

Assim, podemos definir o modelo para $BATH_i$ como **modelo 1**, sendo ele:

$$IMP_i = \alpha_0 + \alpha_1 BATH_i + \alpha_2 GW_{i2008} + \alpha_3 TAM_i + \alpha_4 \Delta CAEROA_i + \alpha_5 \Delta VENDAS_i + \alpha_6 \Delta EBITDA_i + \varepsilon_i$$

E, definir o modelo para $SMOOTH_i$ como **modelo 2**, representado da seguinte forma:

$$IMP_i = \alpha_0 + \alpha_1 SMOOTH_i + \alpha_2 GW_{i2008} + \alpha_3 TAM_i + \alpha_4 \Delta CAEROA_i + \alpha_5 \Delta VENDAS_i + \alpha_6 \Delta EBITDA_i + \varepsilon_i$$

Deste modo, e já que o modelo 1 só considera a variável $BATH_i$, e o modelo 2 só a variável $SMOOTH_i$, então, esses modelos irão tentar explicar as duas hipóteses H1 e H2, respectivamente. De facto, a H1 respeita à prática do *Big Bath*, portanto está relacionada com a variável $BATH_i$. E o mesmo acontece com a H2 e a teoria do *Income Smoothing*, estando relacionada com a variável $SMOOTH_i$.

3.4. Análise descritiva dos dados

Aqui, é feita uma breve descrição de todas as variáveis, dividindo esta análise em três quadros (quadros 7, 8 e 9) para proporcionar uma visão caracterizadora da amostra. Ao quadro 7 corresponde a estatística descritiva do total da amostra final. O quadro 8 representa a estatística descritiva para a parte da amostra onde foi relatada uma perda por imparidade. Por fim, o quadro 9 demonstra a estatística descritiva para a parte da amostra que não relatou uma perda por imparidade.

Desta análise podemos desde já referir que é mais provável as sociedades portuguesas optarem pela utilização da teoria do *Income Smoothing* do que pela teoria do *Big Bath*, a média destas duas variáveis em todos estes quadros da análise descritiva demonstram bem este facto.

Denota-se, também, pela comparação do valor médio da variável TAM_i entre a amostra com imparidade e sem imparidade, que são as maiores empresas que poderão ser as que mais recorrem às manipulações de resultados. O mesmo acontece com a variável GW_{i2008} , sendo que tendo um *goodwill* maior no ano anterior, existe maior possibilidade de haver uma perda por imparidade durante o ano.

E, como se podia prever, da comparação das variáveis $\Delta VENDAS_i$ e $\Delta EBITDA_i$ entre o quadro 8 e 9, detecta-se que as empresas que relataram imparidades têm um desempenho financeiro mais baixo do que aquelas que não relataram, facto que vai de encontro com a literatura, reforçando a teoria de *Big Bath*.

	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
IMP%	0,0952	0,11783	0,00	0,63
BATH _i	0,4043	0,49605	0,00	1,00
SMOOTH _i	0,5957	0,49605	0,00	1,00
GW _{i2008}	0,0937	0,09561	0,00	0,52
TAM _i	12,0845	1,26337	10,02	15,32
$\Delta CAEROA_i$	-40,5406	118,60370	-380,59	1,41
$\Delta VENDAS_i$	0,0018	0,25589	-1,15	0,79
$\Delta EBITDA_i$	0,0030	0,05136	-0,09	0,17

Quadro 7 - Análise descritiva da amostra total (n=47)

Fonte: Elaboração própria

	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
IMP%	0,1278	0,12031	0,01	0,63
BATH _i	0,4571	0,50543	0,00	1,00
SMOOTH _i	0,5429	0,50543	0,00	1,00
GW _{i2008}	0,1173	0,09973	0,02	0,52
TAM _i	12,2044	1,28001	10,57	15,32
ΔCAEROA _i	-32,8129	108,04868	-380,59	1,41
ΔVENDAS _i	-0,0586	0,23261	-1,15	0,54
ΔEBITDA _i	-0,0021	0,05260	-0,08	0,17

Quadro 8 - Análise descritiva da amostra com Imparidade (n=35)

Fonte: Elaboração própria

	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
IMP%	0,0000	0,00000	0,00	0,00
BATH _i	0,2500	0,45227	0,00	1,00
SMOOTH _i	0,7500	0,45227	0,00	1,00
GW _{i2008}	0,0246	0,02207	0,00	0,07
TAM _i	11,7348	1,19637	10,02	13,46
ΔCAEROA _i	-63,0796	148,31011	-380,59	1,41
ΔVENDAS _i	0,1780	0,24721	-0,06	0,79
ΔEBITDA _i	0,0176	0,04654	-0,09	0,09

Quadro 9 - Análise descritiva da amostra sem Imparidade (n=12)

Fonte: Elaboração própria

Em termos de correlação, utilizámos o coeficiente de correlação de Pearson, considerado por Martinez e Ferreira (2008) dos coeficientes mais poderosos para analisar as correlações. Mas optámos por utilizar também o coeficiente de correlação de Spearman para uma análise mais completa.

Estes coeficientes encontram-se representados no quadro 10, em que os valores acima da diagonal apresentam os resultados do coeficiente de correlação de Spearman, e os valores abaixo da diagonal, os resultados do coeficiente de correlação de Pearson. Desta forma, os coeficientes de correlação entre as variáveis são calculados dando-nos uma imagem sobre uma provável associação linear entre elas.

Como se pode reparar, neste quadro existe algumas associações lineares significativas entre as variáveis, o que significa que essas variáveis se influenciam mutuamente. No entanto, e como já prevíamos, as variáveis BATH_i e SMOOTH_i são totalmente correlacionadas. O motivo é que este estudo se aplica a um único ano, pois para cada empresa, tenha ela assumido uma perda de imparidade ou não, ela terá

sempre associada uma das duas variáveis. Foi por essa razão que as colocamos separadamente em cada um dos modelos referenciados no ponto 3.3.2. deste capítulo.

Dado que não existe um valor limite a partir do qual seja possível prever problemas na estimação do modelo devida a colinearidade, que deriva da correlação entre as variáveis, correlações elevadas geralmente superiores a 0,75 conduzem no geral a problemas de multicolinearidade (Maroco, 2007). No entanto, e esquecendo as variáveis BATH_i e SMOOTH_i, da análise dos restantes coeficientes de correlação verificamos que a maioria das variáveis independentes têm fraca associação linear entre elas, o que nos permite garantir que o risco de tendenciosidade decorrente de fortes correlações é mínimo.

	IMP	GW _{t-1}	TAM	ΔCAEROA	ΔVENDAS	ΔEBITDA	BATH	SMOOTH
IMP _i		0,615**	0,119	-0,146	-0,446**	-0,245	0,184	-0,184
GW _{i2008}	0,428**		-0,147	0,033	-0,463**	-0,188	0,080	-0,080
TAM _i	0,164	-0,074		0,061	0,264	0,152	-0,310*	0,310
ΔCAEROA _i	0,112	0,023	0,163		-0,051	0,280	-0,322*	0,322*
ΔVENDAS _i	-0,408**	-0,278	0,238	-0,074		0,348*	-0,313*	0,313*
ΔEBITDA _i	-0,168	-0,041	0,100	0,179	0,185		-0,639**	0,639**
BATH _i	0,184	0,045	-0,324*	-0,141	-0,105	-0,572*		-1,000**
SMOOTH _i	-0,184	-0,045	0,324*	0,141	0,105	0,572*	-1,000**	

*, ** indica que é significativamente diferente de 0 para um nível de significância de: 5%; 1%, respectivamente.

Quadro 10 - Coeficiente de correlação de Pearson e Spearman

Fonte: Elaboração própria

3.5. Resultados

Para a obtenção de todos os resultados desta dissertação, utilizámos o software SPSS 17 e apoiámo-nos nos livros de Maroco (2007), e de Martinez e Ferreira (2008). Contudo, e de maneira a confrontarmos os resultados obtidos, introduzimos as mesmas variáveis no programa EVIEWS pelo que obtivemos exactamente os mesmos resultados.

Nos modelos em que a variável dependente é dicotómica o ajustamento dos modelos é de segunda importância, o que se torna verdadeiramente relevante é a análise aos sinais esperados dos coeficientes estimados e à sua significância estatística. Em termos globais, os dois modelos mostram-se estatisticamente significativos para um nível de significância de 1% (ver quadro 12), dando a indicação de que pelo menos uma das variáveis independentes influencia significativamente a variável dependente. É de notar que se os modelos não fossem estatisticamente significativos não seria possível a

probabilidade de uma empresa registar uma perda por imparidade a partir das variáveis independentes.

Uma das formas de podermos julgar a possível qualidade de um modelo, é de calcular a sua taxa de erro, neste caso, taxa de erro aparente ou de classificação errada. Para tal, o quadro abaixo mostra a classificação da regressão logística para a variável dependente (IMP_i).

		Estimada IMP		Percentagem Correcta	Percentagem Incorrecta
		Sem	Com		
IMP	Sem	10	2	83,3	16,7
	Com	1	34	97,1	2,9
Total				93,6	6,4

Quadro 11 - Matriz das taxas de erro aparente

Fonte: Elaboração própria

Pode-se verificar que 10 empresas (83,30%) que não registaram imparidades foram classificadas correctamente pelo modelo. E, similarmemente, houve 34 empresas (97,10%) que registaram uma imparidade, e que foram correctamente classificadas pelo modelo. No total, 93,60% das empresas foram correctamente classificadas, ou seja, a taxa de erro de classificação é baixa, colocando-se nos 6,40%.

É relevante salientar que se trata de uma taxa de erro aparente, devendo ser analisada com alguma cautela uma vez que se refere à aplicação do modelo nos dados que lhe serviram de base.

Outra das formas de avaliar a capacidade do ajustamento do modelo, é pela análise do McFadden R-Squared. Para ambos os modelos propostos obtivemos um coeficiente de 0,677125. Sabendo que este coeficiente mede a proporção de variação na variável dependente por todas as variáveis independentes do modelo, o valor obtido é bastante razoável. Isto é, indica que 67,71% da variância da variável dependente é explicada pela variância das variáveis explicativas. Este valor garante-nos que o poder explicativo dos respectivos modelos é consideravelmente satisfatório.

Relativamente aos resultados da regressão logística, o quadro 12 mostra os valores obtidos para a amostra total e para ambos os modelos. No referido quadro estão expostos os coeficientes estimados dos modelos, e entre parênteses encontra-se o valor de *p-value*.

Variáveis	Sinal esperado	Modelo 1	Modelo 2
<i>Variáveis de Controlo</i>			
GW _{i2008} Sig. (2-tailed)	+	70,476 (0,008)***	70,476 (0,008)***
TAM _i Sig. (2-tailed)	+	2,331 (0,048)**	2,331 (0,048)**
<i>Variáveis de Factor Económico</i>			
Δ CAEROA _i Sig. (2-tailed)	-/+	0,013 (0,064)*	0,013 (0,064)*
Δ VENDAS _i Sig. (2-tailed)	-/+	-8,297 (0,135)	-8,297 (0,135)
Δ EBITDA _i Sig. (2-tailed)	-/+	17,959 (0,252)	17,959 (0,252)
<i>Variáveis Teste</i>			
BATH _i Sig. (2-tailed)	+	-5,199 (0,037)**	
SMOOTH _i Sig. (2-tailed)	+		5,199 (0,037)**
CONSTANT Sig. (2-tailed)		-26,297 (0,047)**	-31,497 (0,035)**
LR statistic		36,160	
Prob (LR statistic)		0,000003	

*, **, *** indica que é significativamente diferente de 0 para um nível de significância de: 10%; 5%; 1%, respectivamente.

Quadro 12 – Estatística da Regressão

Fonte: Elaboração própria

Da análise deste quadro, podemos concluir que as variáveis de controlo, as variáveis teste e a variável Δ CAEROA_i são estatisticamente significativas sobre a decisão de imparidade (IMP_i) por parte dos administradores das empresas.

Ao examinarmos os efeitos das variáveis teste, observamos que estão intimamente ligadas à assunção de uma imparidade devida à significância relevante das respectivas variáveis. No entanto, verificamos que a variável BATH_i não assume o sinal previsto, ao contrário da variável SMOOTH_i. O sinal negativo obtido no coeficiente da variável BATH_i não se enquadra com o sinal positivo obtido nas investigações de Zucca e Campbell (1992) e Van de Poel *et al.* (2009). Essa variável deveria ter uma relação positiva com a variável IMP_i. O facto de haver prática de *Big Bath* (BATH_i) é que deve originar uma imparidade e não o facto de não existir essa prática. Assim, do resultado obtido podemos deduzir, para esta amostra, que a prática de *Big Bath* poderá não estar a ser realizada, ou seja, não existe relação entre o facto dos resultados estarem “inesperadamente” baixos e a probabilidade do registo de uma imparidade.

Em relação à variável $SMOOTH_i$, o sinal positivo junto da significância estatística representa que este tipo de manipulação tem uma influência positiva significativa sobre a decisão de registar uma imparidade, o que é consistente com as nossas expectativas e com a literatura (Zucca e Campbell, 1992; Van de Poel *et al.*, 2009). Isto indica que os administradores ao detectarem que os resultados estão a ser muito elevados, e na intenção de poder passar esses resultados para o ano seguinte para manter os resultados constantes ou em crescimento, eles decidem lançar uma perda por imparidade (IMP_i).

Deste modo, e voltando às hipóteses formuladas para esta investigação, das observações mencionadas podemos desde já concluir que existem evidências empíricas que fazem com que a H1 possa ser questionada e a H2 deva ser aceite.

Relativamente às variáveis de controlo, e como tínhamos previsto, concluímos que a probabilidade da decisão de relatar uma imparidade está positivamente associado à proporção do *goodwill* no balanço (GW_{i2008}) e, do mesmo modo, ao tamanho da empresa (TAM_i).

No que concerne às variáveis de factor económico, o modelo indica que as variáveis $\Delta CAEROA_i$ e $\Delta EBITDA_i$ estão ambas positivamente relacionadas com a probabilidade de se registar uma imparidade, e a variável $\Delta VENDAS_i$ negativamente ligada. No entanto, somente a variável $\Delta CAEROA_i$ apresenta significância estatística, e o sinal positivo do seu coeficiente reforça a ideia da utilização da prática de *Income Smoothing*, isto é, estes resultados indicam que os gestores utilizam estrategicamente os testes de imparidade quando o valor do ROA está a apresentar melhorias face ao ano anterior de forma a administrar os seus resultados. Este facto revela-se consistente com a hipótese 2.

3.6. O Modelo da regressão logística

Baseado nas interpretações que acabamos de desenvolver, o modelo que podemos apresentar para esta investigação, e que corresponde à H2, é o seguinte:

$$IMP_i = -31,497 + 5,199 SMOOTH_i + 70,476 GW_{i2008} + 2,331 TAM_i + 0,013 \Delta CAEROA_i - 8,297 \Delta VENDAS_i + 17,959 \Delta EBITDA_i + \varepsilon_i$$

Como vimos anteriormente, o modelo é globalmente significativo, ou seja, incluindo todas as variáveis, apesar de existirem algumas que individualmente não o são.

As variáveis $\Delta Vendas_i$ e $\Delta EBITDA_i$ não conseguem provar que têm influência sobre a decisão do gestor em registar uma perda por imparidade, por não apresentar significância estatística.

Relativamente à variável $BATH_i$, optamos por não incluir aqui o modelo que lhe respeita e que se reporta à H1, pois consideramos que deva ser questionada. Como referimos no ponto anterior, o seu coeficiente assume o sinal contrário ao que era expectável pela literatura e coerente para se poder explicar a variável dependente. Com sinal negativo, não podemos referir que a prática de *Big Bath* pode levar a uma imparidade. Deste sinal negativo do coeficiente, podemos-nos arriscar a dizer que os gestores das empresas portuguesas não tem incentivo em utilizar a teoria do *Big Bath* quando os seus resultados estão “inesperadamente” baixos, não sendo esse o motivo, reconhecido pela literatura, da assunção de uma perda por imparidade com o intuito de manipular os resultados.

Deste modo, relativamente a esta amostra, com estas variáveis e, no que respeita as duas hipóteses de investigação propostas, conseguimos evidência empírica de que poderá existir manipulação de resultados em Portugal. Sendo comprovado que só a prática de *Income Smoothing* por parte dos gestores é que é utilizada para levar ao registo de uma perda por imparidade.

3.7. Conclusões ao estudo empírico

Apesar de exploratórios e de não irem totalmente de encontro à literatura, estes resultados podem ser defendidos. Sendo também da nossa opinião, Moreira (2006) refere que o tecido empresarial português é composto por empresas maioritariamente administradas pelos próprios proprietários (e/ou correspondem a empresas familiares), em que existe uma forte relação entre o sistema contabilístico e fiscal e daí, um dos principais incentivos dos gestores à manipulação de resultados estar relacionado à minimização do imposto a pagar. Com base nesta referência, pode-se presumir facilmente que o objectivo dos gestores é utilizar políticas e técnicas que permitam reduzir os resultados divulgados no intuito de diminuir a carga fiscal. No entanto e em contrapartida, as empresas portuguesas recorrem muito ao financiamento através do sistema bancário, e este último baseia-se na informação financeira divulgada pela empresa para a concessão do crédito. Por este motivo, quanto melhores forem os resultados das empresas, mais facilitado será o acesso ao crédito para além de ter mais

probabilidades de conseguir negociar as condições do financiamento. Neste aspecto, os gestores tem incentivo para tentar aumentar os seus resultados a divulgar.

Com base em ambas as motivações acima referidas, faz todo o sentido que a prática de manipulação de resultados mais provável de ser utilizada em Portugal seja a *Income Smoothing*. Pois, essa prática corresponde à manipulação dos resultados no sentido de tentar mantê-los sem muitas oscilações, possibilitando não baixar muito os resultados nem os ter muito altos em relação aos anos anteriores, permitindo ao gestor controlar a carga fiscal da empresa sem descurar o acesso ao financiamento. No caso da utilização da prática de *Big Bath*, não seria possível manter ambos os incentivos, esta prática sacrifica os resultados actuais em prol dos resultados futuros. Deste modo, ao aplicarem esta manipulação os gestores conseguiriam baixar a carga fiscal da organização mas dificultaria o acesso ao crédito bancário. Apesar desta última prática estar mais voltada na melhoria dos resultados para os anos seguintes permitindo melhores condições no futuro, no contexto empresarial português, a grande maioria das empresas vive do presente pelo que não consideramos que esta forma de manipulação seja realmente utilizada em Portugal.

Desta investigação podemos reforçar as evidências empíricas alcançadas na literatura, em que as imparidades do *goodwill* são altamente subjectivas e permitem manipulações de resultados que, por sua vez, têm uma influência negativa sobre a informação financeira. É, portanto, recomendável a criação de novos normativos para uma mensuração do *goodwill* mais objectiva. Para tal, mais pesquisas relativas a esta temática devem ser realizadas por forma a possibilitar a alteração do actual método de mensuração ou, providenciar um maior detalhe sobre como realizar os testes de imparidade deste activo. Porém, constatamos que é uma temática pouco explorada devido à dificuldade existente em analisar um activo tão subjectivo.

Acreditamos que a alteração dos actuais normativos possa resultar. Certamente que uma maior exigência de divulgação acerca da determinação dos testes de imparidade, em que seria obrigatório demonstrar todos os pressupostos utilizados e divulgar de forma precisa o resultado obtido dos mesmos, nomeadamente a divulgação da quantia recuperável, em muito contribuiria para uma maior transparência e qualidade da informação financeira.

Por tudo o que foi dito e feito nesta dissertação, associado às várias evidências empíricas conseguidas por autores das maiores economias a nível mundial, antevê-se alterações profundas aos normativos respeitantes ao tratamento contabilístico do

goodwill, para que este activo atenda à sua verdadeira essência e que os princípios contabilísticos sejam respeitados.

CONCLUSÃO

O *goodwill* surgiu há muitos anos atrás e tem vindo a ser alvo de constantes alterações devido às mudanças económicas, políticas e sociais, mas principalmente, devido à grande dificuldade em encontrar a forma mais correcta de o mensurar. Independentemente de ser ou não a melhor forma de mensuração, a alteração das amortizações sistemáticas do *goodwill* estipuladas pelo POC para a utilização dos testes de imparidade do *goodwill* teve um grande impacto na qualidade da informação financeira. De facto, ao abandonar a amortização sistemática em prol dos testes de imparidade, os normativos proporcionaram aos gestores uma maior flexibilidade na preparação da informação contabilística, aumentando a oportunidade para a prática de manipulação dos resultados, existindo para o efeito dois tipos de teorias: o *Big Bath* e o *Income Smoothing*. Para justificar tais afirmações, sustentamo-nos em diversos estudos existentes relacionados com esta temática, a fim de identificar bem qual a problemática do *goodwill* e demonstrar até onde a literatura foi capaz de ir até ao momento. Contudo, ainda nos dias de hoje, encontramos-nos longe de uma definição e de um método de registo contabilístico que possa suprir todos os problemas advindos do *goodwill*. Assim, esta área de estudo ainda se encontra muito “fértil” e cheia de oportunidades para se continuar a investigar. No entanto, é uma área pouco explorada devido à dificuldade que é analisar um dado extremamente subjectivo.

De forma a contribuímos para esta temática, nesta investigação procuramos demonstrar empiricamente que a contabilização de perdas por imparidade do *goodwill* em Portugal está realmente a ser usada como ferramenta para manipular os resultados. Apesar de não termos conseguido uma amostra representativa, com base nos resultados obtidos, a conclusão a que chegamos é que existe evidências empíricas de que a nível nacional é utilizada a prática de *Income Smoothing* como forma de manusear os resultados. No entanto, e contrariamente às evidências empíricas obtidas pela literatura no que concerne à manipulação de resultados através da prática de *Big Bath*, não conseguimos dados empíricos que nos permitisse defender que realmente o mesmo se verifica em território nacional, pelo que arriscamos em referir que essa prática não é exercida em Portugal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Biedleman, C. R. (1973). Income Smoothing: the role of management. *The Accounting Review*, **48**: 653-667.
- Brief, R. P. (1969). An econometric analysis of goodwill: Some findings in a search for valuation rules. *The Accounting Review*, **44**: 20-26.
- Carvalho, C., Rodrigues, A. M. e Ferreira, C. (2010). *Imparidade do goodwill na transição para a IFRS 3: O caso Português*. Estudos do ISCA, Série IV, Nº 1, Aveiro.
- Cohen, J. A. (2005). *Intangible assets: Valuation and economic benefit*. John Wiley & Sons, Inc. New Jersey.
- Decreto Lei 381/2007 de 14 de Novembro. *Diário da República nº 219/2007 – 1ª Série*. Presidência do Conselho de Ministros. Lisboa.
- Ernst & Young (2011). IAS 36 Impairment testing: Practical issues. Acedido em 20 de Abril 2011, em: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IAS_36_impairment_testing/\\$FILE/IAS_36_impairment_testing_GL_IFRS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IAS_36_impairment_testing/$FILE/IAS_36_impairment_testing_GL_IFRS.pdf)
- Godfrey, J. M. e Koh, P.-S. (2009). Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities. *Accounting and Finance*, **49**: 117-140.
- Hayn, C. e Hughes, P. (2006). Leading indicators of goodwill impairment. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, **3**: 223-265.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, **7**: 85-107.
- Healy, P. M. e Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, **13**: 365-383.
- Hendriksen, E. S. e Van Breda, M. F. (1991). *Accounting Theory*. 5ª Edição. Irwin McGraw-Hill. Boston, Massachusetts.
- Jordan, C. E. e Clark, S. J. (2004). Big bath earnings management: The case of goodwill impairment under SFAS Nº142. *Journal of Applied Business Research*, **20**: 63-70.

- Jordan, C. E., Clark, S. J. e Vann, C. E. (2007). Using goodwill impairment to affect bath earnings management during SFAS N.º 142's year of adoption and later. *Journal of Business & Economic Research*, **5**: 23-30.
- Lopes, I. (2008). *A problemática dos intangíveis: Análise do sector da aviação civil em Portugal*. Tese de Doutoramento em Gestão de Empresas. Faculdade de Economia – Universidade de Coimbra, Coimbra. 452 pp.
- Maroco, J. (2007). *Análise Estatística – Com utilização do SPSS*. 3ª Edição. Edições Sílabo. Lisboa
- Martinez, L. F. e Ferreira, A. I. (2008). *Análise de dados com SPSS – Primeiros passos*. 2ª Edição. Escolar Editora. Lisboa.
- Moreira, J. (2006). Are financing needs a constraint to earnings management? Evidence for private portuguese firms. Acedido em 05 de Janeiro de 2012 em: <http://www.fep.up.pt/investigacao/cete/papers/dp0610.pdf>
- Oliveira, M. (2008). *Manipulação de Resultados por empresas em dificuldades financeiras: Estudo para um caso Português*. Tese de Mestrado em Ciências Empresariais. Faculdade de Economia – Universidade do Porto, Porto. 87 pp.
- Prienreich, G. A. D. (1936). The law of goodwill. *The Accounting Review*, **11**: 317-329.
- Riedl, E. J. (2004). An examination of long-lived assets impairments. *The Accounting Review*, **79**: 823-852.
- Rodrigues, A. M. G. (2006). *O goodwill nas contas consolidadas*. Coimbra Editora. Coimbra.
- Van de Poel, K., Maijoor, S., Vanstraelen, A. (2009). IFRS goodwill impairment test and earnings management: the influence of audit quality and the institutional environment. Acedido em 01 de Maio de 2011, em: http://www.fdw.unimaas.nl/ISAR2009/02_17_Van_de_Poel_Maijoor_Vanstraelen.pdf
- Zucca, L. e Campbell, D. (1992). *A closer look at discretionary write-downs of impaired assets*. Accounting Horizons, September, p. 30-41.